



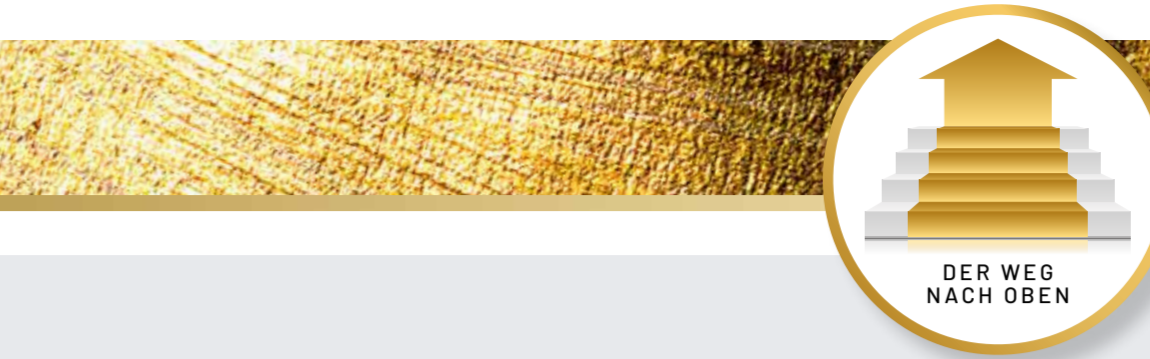
EGF  
eduard G. fidel

EGF: DIE STILLE PLATIN-GRÖSSE

„NIE WAR PLATIN EINFACHER  
ZU VERKAUFEN.“

#### REKORDJAHR.

Sieben unterschiedliche Platin-Legierungen und OEM-Aufträge der großen Weltmarken: EGF aus Pforzheim ist eine stille Größe im Platin-Business. Im Jahr 2020 ist das edelste Schmuckmetall so populär wie nie und beschert dem Juwelier Rekordpreislagen. Wir haben bei EGF-Vertriebsleiter Frank Walz nachgefragt.



„FÜR DEN JUWELIER WIRD 2020 DAS  
PLATIN-JAHR SCHLECHTHIN. ERSTMALS  
IST 950 PLATIN UNSERE WICHTIGSTE  
LEGIERUNG GEWORDEN.“

FRANK WALZ



**BLICKPUNKT JUWELIER:** Sind Sie eigentlich der größte Platinring-Hersteller Deutschlands?

FRANK WALZ: Genaue Zahlen über die Platin-Umsätze unserer Mitbewerber habe ich nicht. Aber wir gehören sicherlich zu den drei Größten was die Platinmenge angeht. Rund zwei Drittel des Platins verkaufen wir derzeit über unsere Handelsmarken im klassischen Fachhandel, rund ein Drittel für OEM-Aufträge in der ganze Welt.

**BJ:** Merkt man bei den Weltbrands, für die Sie produzieren, dass der Platinanteil steigt?

WALZ: Ja, deutlich. Viele der Großen haben ihre Werbestrategie auf Platin oder Platinprodukte ausgerichtet. Sie kommen nicht zu uns, um günstig, sondern um erstklassig fertigen zu lassen. Gerade bei der Oberflächenbearbeitung von Platin an der Maschine kann man viel falsch machen, da gibt ein Hersteller mit hoher Fertigungstiefe und viel Erfahrung mehr Sicherheit. Oft bekommen wir von den großen Brands eher die Aufträge für die schweren, aufwändigen Ringmodelle.

**BJ:** Welche Anforderungen haben die Weltbrands an ihre Platinringe?

WALZ: Einige Brands haben bei uns ihre eigene Mischung. Beispielsweise wünschen einige Kunden Platinmischungen die nur aus Metallen der Platinfamilie bestehen, ganz ohne Beimetalle wie etwa Kupfer. Je nach Land und Kunde sind die Anforderungen ganz eigen und benötigen unsere Kreativität.

**BJ:** Wie viele eigene Platinlegierungen haben Sie derzeit?

WALZ: Wir haben sieben verschiedene Platinlegierungen, zusätzlich noch die speziellen Kundenlegierungen. Nur eine davon, PlatinGold, kommt von extern, von C. Hafner. Alles andere sind eigene Inhouse-Legierungen, auch das River Platin, das hellste Platin am Markt. Eben weil wir schon so viel Erfahrung und eine so große Vielfalt an Platinlegierungen haben, kommen die großen Marken zu uns. Man schüttelt eine neue Legierung nicht einfach aus dem Ärmel. Es muss qualitativ hochwertig sein, homogen, in der Produktion funktionieren, zäh aber nicht zu zäh sein, am Ende glänzen...

**BJ:** Ist das Kreieren von Legierungen nicht eher Aufgabe einer Scheideanstalt?

WALZ: Wir sind Manufaktur. Wir versuchen möglichst viel selbst zu machen, um die Qualität garantieren zu können und Alleinstellungsmerkmale nicht weitergeben zu müssen. Wir entwickeln lieber für uns selbst, als etwas bei einer Scheideanstalt in Auftrag zu geben und es wahrscheinlich nicht exklusiv zu bekommen. Obwohl wir eine recht kleine Gießerei sind, fahren wir für jede Legierung sicherlich 80 bis 90 Tests. Man lernt eine Menge und man kann schnell reagieren.

**BJ:** Beispielsweise wenn der Palladium-Preis durch die Decke geht?

WALZ: Richtig. Das ist aktuell ein Problem. Der Preis für Palladium ist etwa dreimal so hoch wie Platin. Da Platin

aber nicht färbt, kann man es nicht für die Weißgoldlegierung nutzen. Probleme gibt es auch bei der Platin 600-Legierung, die normalerweise ebenfalls einen hohen Palladium-Anteil hat. In solchen Fällen setzen wir unseren Alchemisten an die Aufgabe, einen günstigeren Mix zu finden. Und siehe da, er hat eine günstigere Legierung mit kleinerer Dichte gefunden.

**BJ:** Welche Platin-Legierung kommt im Handel derzeit gut an?

WALZ: Eben unsere neue Platin 600-Legierung mit reduziertem Palladiumanteil. Sie ist sogar heller als viele 950-er Legierungen.

**BJ:** Warum investieren Sie derzeit in 600-er Legierungen, wo doch schon 950-er günstiger ist als Weißgold?

WALZ: 950 war schon immer da und macht uns schon immer viel Freude. Trotzdem dürfen wir nicht vergessen, dass der Kunde ein Budget hat. Auch wenn wir viele hochwertige Juweliers haben, gibt es doch noch genügend Händler, die beim Paarpreis von 1.500 bis 1.700 Euro landen wollen.

**BJ:** Ist es bei den derzeitigen Edelmetall-Kursen immer der Fall, dass Weißgoldringe günstiger sind als die gleichen Modelle im schwereren Platin?

WALZ: Nicht immer. Leichte, glatte Ringe mit geringen Verarbeitungskosten sind in Weißgold günstiger. Je schwerer, voluminöser und fasson-intensiver der Ring wird, desto weniger spielt das Material eine Rolle, desto interessanter ist derzeit Platin.

**BJ:** Wie groß ist der Anteil an Platin-Ringen all Ihrer verkauften weißen Ringe?

WALZ: Insgesamt 68 Prozent all unserer verkauften weißen Ringe sind aus Platin. Der Anteil der 600 Platin-Legierung liegt bei rund einem Drittel. Erstmals ist beim Juwelier die 950 Platin-Legierung mit 30 % Anteil die wichtigste aller Legierungen geworden. Zusammen mit Platin 600 sind es 45 %! Wertmäßig wird es noch interessanter, da der Durchschnittsverkaufspreis bei 950 Platin bei 2.400 Euro pro Paar liegt. Dank Platin ist der Durchschnittspreis all unserer beim Juwelier verkauften Trauringe auf knapp 1.500 Euro gestiegen. Das ist unglaublich.

**BJ:** Ist das Jahr 2020 das beste Platin-Jahr?

WALZ: Für uns nicht. Wir haben durch Corona einige Aufträge der großen OEM-Kunden gehabt. Die Einbußen, die die großen Gruppen wie LVMH oder Kering haben, spiegeln sich auch bei uns wider. Wir hatten schon stärkere Platinjahre. Aber für den Juwelier wird 2020 sicherlich das Platin-Jahr schlechthin. Nie war Platin einfacher zu verkaufen. Weniger, weil Platin günstig ist, eher, weil Gold so teuer ist.